



Munich Personal RePEc Archive

THE EFFECTIVENESS OF MANAGER'S ROLE IN MANAGING MUDHARABAH FINANCING IN BANK DANAMON SYARIAH BRANCH OF CIREBON

Fatmasari, Dewi Fatmasari and Munawar Albadri, Abdul Aziz and Damayanti, Sisca Damayanti and Harjadi, Dikdik Harjadi

IAIN Syekh Nurjati Cirebon, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, Universitas Kuningan

5 June 2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99714/>

MPRA Paper No. 99714, posted 27 Apr 2020 08:44 UTC

EFEKTIVITAS PERAN MANAJER DALAM MENGELOLA PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BANK DANAMON SYARIAH CABANG CIREBON

Dewi Fatmasari, Abdul Azis, Siska Damayanti

Program Studi Perbankan Syariah FSEI IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Dewifatmasari73@gmail.com

Dikdik Harjadi

Universitas Kuningan

ABSTRAK

Keberhasilan suatu bank syariah dalam penyaluran dana terutama sangat tergantung dari kualitas manajemen dan sumber daya insani bank dalam melakukan penilaian prospek usaha, kondisi keuangan serta kemampuan Kmebdmbayar dari nasabah. Hal ini berkaitan dengan peran manajer yang efektif dalam mengelola kegiatan pembiayaan dalam sebuah perbankan. Pada Bank Danamon Syariah, seorang manajer telah menjalankan tugasnya dengan baik, tetapi masih belum sepenuhnya efektif dikarenakan masih sedikitnya pembiayaan yang dijalankan oleh Bank Danamon Syariah. Permasalahan yang akan diteliti adalah tentang bagaimana strategi yang digunakan pada Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam mengelola pembiayaan mudharabah, bagaimana efektivitas peran manajer dan tanggungjawabnya dalam mengelola pembiayaan mudharabah di Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon, serta adakah kendala- kendala yang dihadapi oleh Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam mengelola pembiayaan mudharabah dan cara mengatasi kendala tersebut.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif yang menggunakan data deskriptif dan tertulis dengan informasi dari orang yang terlibat dalam objek. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, data primer dalam penelitian ini adalah manajer Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon, sedangkan data sekunder dalam penelitian ini adalah buku dan sumber lainnya yang ada hubungannya dengan tema penelitian ini. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi (penarikan kesimpulan).

Dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa efektivitas peran manajer dalam mengelola pembiayaan mudharabah pada Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon cukup efektif yaitu bisa dilihat dari target market yang terencana, menggunakan prinsip kehati-hatian, serta terlihat dari bisa diterimanya Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon oleh komunitas sekitar dan tercapainya target baik secara funding maupun lending. Sehingga dapat penulis simpulkan bahwa peran manajer dalam mengelola pembiayaan mudharabah cukup efektif dan pembiayaan mudharabah baru berjalan satu tahun.

Kata Kunci: Efektivitas Peran Manajer, Pembiayaan Mudharabah, Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon.

EFEKTIVITAS PERAN MANAJER DALAM MENGELOLAPEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BANK DANAMON SYARIAH CABANG CIREBON

Dewi Fatmasari, Abdul Azis, Siska Damayanti
Program Studi Perbankan Syariah FSEI IAIN Syekh Nurjati Cirebon
dewifatmasari73@gmail.com

Dikdik Harjadi
Universitas Kuningan

ABSTRACT

The success of sharia banks in the channeling of funds is very important from the quality of management and human resources of the bank in doing the work, financial condition and ability to pay from customers. This is done with the role of effective managers in managing banking projects. At Bank Danamon Syariah, a manager has done a good job, but still has not achieved the profit still run by Bank Danamon Syariah. The problem to be studied is about how to star in Bank Danamon Syariah Branch Cirebon in managing mudaraba, how to role and responsibility in managing mudharabah financing in Bank Danamon Syariah Branch Cirebon, and is there any foundation made by Bank Danamon Syariah Branch Cirebon in managing mudaraba and how to break it.

The research method used is a qualitative method that uses descriptive data and written with information from people involved in the object. Sources of data used are primary data and secondary data, primary data in this study is Bank Danamon Syariah Branch Cirebon, while secondary data in this study are books and others that exist in accordance with the theme of this study. Techniques of data collection using participative techniques, interviews and documentation. Data analysis techniques use data reduction, data presentation and verification (inference).

From the results of the above research can be obtained effective results in managing mudharabah financing at Bank Danamon Syariah Branch Cirebon quite effective for example can be seen from the target market planned, using the principle of prudence, and also can be seen from Bank Danamon Syariah Branch Cirebon by the community around and the achievement of targets both in funding and loans. Can do the simplification with the role in mudharabah financing is quite effective and mudharabah financing only runs one year.

Keywords: *Manager's Role Effectiveness, Mudharabah Financing, Bank Danamon Syariah Branch Cirebon.*

PENDAHULUAN

Bank syariah lahir di Indonesia, sekitar tahun 90-an atau tepatnya setelah ada UU No. 7 tahun 1992, yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil atau bank syariah kemudian direvisi dengan UU No. 21 Tahun 2008 bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Indonesia, sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas *finansial* namun juga tuntutan moralitasnya. Sistem bank yang dimaksud adalah perbankan yang terbebas dari praktek bunga (*free interest banking*) atau yang disebut bank Islam atau bank syariah.¹

Sistem operasional bank syariah dikembangkan berdasarkan Al-qur'an dan Haidst Nabi Muhammad SAW. Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain, bank syariah hadir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba.² Bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.³ Dengan demikian kegiatan usaha bank syariah secara mendasar menjalankan fungsi menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa bank lainnya. Keberhasilan bank syariah dalam penyaluran dana terutama sangat tergantung dari kualitas manajemen dan sumber daya insani bank dalam

melakukan penelitian prospek usaha, kondisi keuangan serta kemampuan membayar dari nasabah. Untuk mengatur jalannya kegiatan usaha yang dijalankan oleh perbankan tidak terlepas dari adanya peran manajer yang berperan aktif dalam mengatur kegiatan usahanya termasuk dalam kegiatan pembiayaan, karena pembiayaan ini merupakan salah satu tugas pokok bank untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini berkaitan dengan peran manajer yang efektif dalam mengelola kegiatan pembiayaan sebagai salah satu tugas pokok bank yang harus terus menerus dilaksanakan guna mempertahankan dan mengembangkan usaha dari bank tersebut. pembiayaan harus dikelola dengan sebaik-baiknya agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan terhindar dari hal-hal yang dapat merugikan. Dalam hal ini peran manajer sangat diperlukan untuk menangani kegiatan pembiayaan khususnya pembiayaan *mudharabah* pada suatu bank dan efektif dalam meningkatkan kinerja.

Pada dasarnya praktek pembiayaan yang sebenarnya dijadikan oleh lembaga keuangan Islam adalah pembiayaan dengan sistem bagi hasil atau syirkah. Pembiayaan dalam perbankan syariah tidak bersifat menjual uang yang mengandalkan pendapatan bunga atas pokok pinjaman yang diinvestasikan, tetapi dari pembagian laba yang diperoleh pengusaha. Dalam hal ini manajer yang efektif adalah manajer yang bisa menjalankan kegiatan usahanya termasuk kegiatan pembiayaan, karena pembiayaan ini merupakan salah satu tugas pokok bank untuk mendapatkan keuntungan. Setiap mekanisme pembiayaan yang diterapkan oleh lembaga keuangan belum tentu sepenuhnya efektif, disebabkan oleh lembaga itu sendiri maupun karena nasabah/perusahaan yang akan dibiayainya. Dan hal ini merupakan salah satu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah atau dikenal dengan kredit macet. Oleh karena itu peran manajer berpengaruh penting guna menjalankan tugasnya sebagai perencana,

¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 182.

² Adiwarman A. Karim, *Bank Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 234

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* Yogyakarta: Ekonisia, 2004

pengorganisasi, pemimpin (pengarah) dan pengawas. Namun, fenomena yang terjadi di Bank Danamon Syariah, walaupun seorang manajer telah menjalankan tugasnya, tetapi masih belum sepenuhnya efektif dikarenakan masih sedikitnya pembiayaan yang dijalankan oleh Bank Danamon Syariah.

RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana strategi yang digunakan pada Bank Danamon Syariah cabang Cirebon dalam mengelola pembiayaan *mudharabah*?
2. Bagaimana efektivitas peran manajer dan tanggungjawabnya dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* di Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon?
3. Kendala-kendala apa yang dihadapi oleh Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dan bagaimana cara menghadapi kendala tersebut?

TINJAUAN LITERATUR

Pengertian Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang telah dicapai. Efektif secara bahasa berarti tepat, berhasil. Efektif adalah bekerja dengan tepat guna menghasilkan produk dan jasa yang sesuai dengan permintaan masyarakat.

Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan

atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.⁴

Menurut Sondang P. Siagian efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang dijalankannya.⁵

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa suatu hal dapat dikatakan efektif apabila hal tersebut sesuai dengan yang dikehendaki. Artinya, pencapaian hal yang dimaksud merupakan pencapaian tujuan dilakukannya tindak-tindakan untuk mencapai hal tersebut. Efektivitas dapat diartikan sebagai suatu proses pencapaian suatu tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Suatu usaha atau kegiatan dapat dikatakan efektif apabila usaha atau kegiatan tersebut telah mencapai tujuannya.

Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkatan keberhasilan (atau kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tercapainya tujuan manajemen (artinya manajemen yang efektif) tidak selamanya disertai dengan efisien yang maksimum

Konsep Perbankan Syariah

Perbankan syariah atau perbankan Islam adalah suatu sistem yang dikembangkan berdasarkan syariat Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut atau meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba.

Bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha

⁴ T Hani Handoko, Manajemen (Yogyakarta: BPFE, 1995), 7.

⁵ Sondang P. Siagian, *Fungsi-fungsi Manajerial* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), 45

pokoknya memberikan pembiayaan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat slam.⁶

Menurut Muhammad, dalam bukunya *Manajemen Dana Bank Syariah*. Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiannya disesuaikan dengan prinsip Syariat Islam.⁷

Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil

Hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan non Islam dan Islam adalah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan dan/atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Sehingga terdapat istilah bunga dan bagi hasil, sebagaimana tertera dalam tabel berikut:

Tabel 1
Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil⁸

Hal	Sistem	Sistem Bagi
Penentuan besarnya Hasil	Sebelumnya	Sesudah berusaha, sesudah ada untungnya.
Yang ditentukan Sebelumnya	Bunga, besarnya nilai rupiah	Menyepakat proporsi pembagian untung untuk masing-masing
Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah saja	Ditanggung kedua pihak,
Dihitung dari mana?	Dari dana yang	Untung yang diperoleh,
Titik perhatian proyek/Usaha	Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah/	Keberhasilan proyek/usaha jadi perhatian bersama.

⁶ Karnaen Perwaatmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakta Wakaf, 1997).

⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004).

⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004).

Berapa Besarnya	Pasti: (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti	Proporsi (%) kali jumlah untungnya yang belum diketahui=be
Status Hukum	Berlawanan dengan QS. Lukman: 34	Melaksanakan QS. Lukman:34

Dari tabel diatas, hal mendasar yang membedakan sistem bunga dengan sistem bagi hasil terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh peminjam atau pemilik modal kepada lembaga keuangan dan atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada si peminjam.

Dasar Hukum Perbankan Syariah

Kedudukan bank syariah di Indonesia semakin pasti setelah disahkan UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 dimana bank diberikan kebebasan untuk menentukan jenis imbalan yang akan diambil dari nasabahnya baik bunga ataupun keuntungan-keuntungan bagi hasil.

Dengan terbitnya PP No. 7 tahun 1992 tentang bank bagi hasil yang secara tegas memberikan batasan bahwa "bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang tidak berdasarkan prinsip bagi hasil (bunga) sebaliknya pula bank yang kegiatan usahanya tidak berdasarkan prinsip bagi hasil", maka jalan bagi operasional perbankan syariah semakin luas dengan disahkannya UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang membuka kesempatan bagi siapa saja yang akan mendirikan bank syariah maupun yang ingin mengkonversi dari sistem konvensional menjadi sistem syariah kemudian direvisi dengan UU. No 21 Tahun 2008 bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Disamping ketentuan-ketentuan di atas bank syariah di Indonesia juga dibatasi oleh pengawasan yang dilakukan

oleh Dewan Pengawas Syariah. Hal ini memberikan implikasi bahwa setiap produk bank syariah mendapat persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah terlebih dahulu sebelum di perkenalkan kepada masyarakat.⁹

Peran Manajer

Pengertian Manajer

Manajemen bukan hanya mengatur tempat melainkan lebih dari itu adalah mengatur orang per orang. Bank sebagai unit bisnis membutuhkan darah bisnis¹⁶ dalam mengatur orang, diperlukan seni dengan sebaik-baiknya sehingga manajer- manajer yang baik adalah manajer yang mampu menjadikan setiap pekerjaan menikmati pekerjaan mereka. Jika setiap orang yang bekerja dapat menikmati pekerjaan mereka, hal itu menandakan keberhasilan seorang manajer.¹⁰

Manajer sebagai perencana, pengorganisasi, pemimpin (pengarah) dan pengawas.¹¹ Manajer juga seseorang yang mempunyai tanggung jawab atas bawahan dan sumberdaya-sumberdaya organisasi lainnya. Seperti halnya manajemen dapat ditemukan disemua organisasi manusia, manajer ada dalam setiap tipe organisasi.

Manajer yang berkualitas merupakan salah satu faktor yang memengaruhi keberhasilan kegiatan pembiayaan, artinya seorang manajer harus mampu mengatur dan mengendalikan kegiatan pembiayaan dengan cara yang sebaik-baiknya dan dengan mempergunakan alat-alat (manusia, uang, material, metode, mesin) yang ada pada bank bersangkutan, guna mencapai tujuan dari kegiatan pembiayaan tersebut.

Dari uraian diatas, manajer yang efektif adalah manajer yang bisa menjalankan kegiatan usahanya termasuk kegiatan pembiayaan, karena

pembiayaan ini merupakan salah satu tugas pokok bank untuk mendapatkan keuntungan.

Tugas-tugas yang dilaksanakan manajer

Berikut ini tugas-tugas penting yang dilaksanakan manajer, yaitu diantaranya:¹²

Dari uraian diatas, manajer melakukan banyak hal yang berbeda, berbagai peranan yang dilakukan manajer untuk mencapai tujuan organisasi secara maksimal serta mengembangkan hubungan baik dari dalam/luar organisasi.

Tipe Manajer yang diperlukan dalam Manajemen Islami

Ada beberapa tipe manajer yang diperlukan dalam manajemen Islami, yaitu sebagai berikut:¹³

1. Ketegasan
2. Musyawarah
3. Keterbukaan

Dicontohkan oleh Umar Ibn Khatab, ketika Umar mengumpulkan wanita- wanita karena pada saat itu banyak laki-laki tua yang bujang dan belum beristeri. Ternyata sebabnya adalah mahar untuk menikahi seorang wanita terlalu mahal. Terdapat firman Allah, yaitu: ¹⁴

“dan jika kamu ingin mengganti isterimu dengan isteri yang lain, sedang kamu telah memberikan kepada seseorang di antara mereka harta yang banyak, Maka janganlah kamu mengambil kembali dari padanya barang sedikitpun. Apakah kamu akan mengambilnya kembali dengan jalan tuduhan yang Dusta dan dengan (menanggung) dosa yang nyata”. (Q.S An-Nisa : 20).

Keterbukaan atau transparan diartikan suatu sikap dan perasaan untuk selalu bertoleransi serta mengungkapkan dengan sejujurnya sebagai landasan untuk berkomunikasi. Dalam hal ini

⁹ Frank P, Johnson and Richard D Johnson, *Commercial Bank Management* (New York: The Dryden Press, 1985), 331.

¹⁰ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, 12.

¹¹ T Hani Handoko, *Manajemen*, 5.

¹² T Hani Handoko, *Manajemen*, 29.

¹³ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, 13.

¹⁴ Abdullah Yusuf Ali, *The Holy Qur'an* (Malaysia: Saba Islamic Media, 2000), 105.

menunjukkan bahwa manajer yang baik itu adalah manajer yang transparan dan terbuka dalam segala hal, menyangkut pekerjaan dan kebijakan, bahkan juga menyangkut keuangan dan gizi serta penghasilan lainnya.

4. Pemahaman yang mendalam terhadap tujuan organisasi

Pembiayaan Mudharabah

Landasan Syariah Mudharabah

Berikut ini ayat-ayat sebagai landasan dasar syariah *al-mudharabah* sebagai berikut:¹⁵

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. Al-Nisa: 29)

Kalimat dalam ayat ini adalah kepda orang yang beriman itu dijatuhkan larangan, jangan sampai mereka memakan harta benda yang ditanganmu sendiri tau ditangan orang lain. Didalam harta yang dipegangnya itu terdapat hak orang lain (orang miskin) yang wajib dikeluarkan apabila datang waktunya. Dan dengan jalan peniagaan beredarlah harta kamu pindah dari satu tangan kepada tangan yang lain Dalam ajaran Islam, konsep profit sharing disebut bagi hasil. Konsep ini sangat mudah dijumpai dalam praktik masyarakat Islam pada masa Rasulullah dan sahabat hingga masyarakat muslim saat ini.¹⁶ dalam dunia perbankan, Muhammad lebih lanjut menjelaskan bahwa profit sharing (bagi hasil) merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian bagi usaha antara penyedia dana (shahib al-mal) dengan pengelola dana (mudharib).¹⁷ Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahib al-

mal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (mudharib). Keuntungan mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian bukan diakibatkan kelalaian pengelola.¹⁸

Mudharabah merupakan akad kerja sama antara bank selaku pemilik modal (shahib al-mal) dengan nasabah (mudharib) yang mempunyai keahlian untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal, hasil keuntungan dari penggunaan data tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Ketentuan yang mengatur tentang mudharabah adalah Fatwa Dewan Syariah Nasioanal nomor 07 / DSN-MUI / IV / 2000. Dalam pengertian Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor 07 / DSN-MUI / IV / 2000 tanggal 4 april 2000 tentang mudharabah disebutkan tentang definisi singkat mudharabah yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul al- maal, LKS), menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Jenis-jenis Mudharabah

Secara umum *mudharabah* terbagi dua jenis, yaitu: *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.¹⁹

a. Muharabah Muthlaqah

Mudharabah muthlaqah adalah bentuk kerja sama antara *shahib al mal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama Salaf ash Shalih seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahib al mal* ke

¹⁵ Dewan Syariah Nasional MUI-Bank Indonesia, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI (Jakarta: CV. Gaung Persada, 2006), 40.

¹⁶ Hendri Anton, Penggemar Ekonomi Mikro Islam (Yoryakarta: Ekonesia, 2003), 242.

¹⁷ Muhammad, Lembaga Keuangan Umat Kontemporer (Yogyakarta: UII Press, 2000), 52.

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum (Jakarta: Tazkia Institut, 2000), 135.

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum (Jakarta: Tazkia Institut, 2000), 137.

mudharib yang memberi kekuasaan sangat besar.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahib al mal* dalam memasuki jenis usaha.

Metode Penelitian

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapat data. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai *setting*, berbagai sumber dan berbagai cara.

a. Observasi Partisipatif

Observasi atau pengamatan merupakan serangkaian aktifitas yang dilakukan oleh peneliti terhadap suatu proses atau objek dengan tujuan untuk memahami pengetahuan dari sebuah fenomena atau perilaku berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya. Observasi diartikan sebagai suatu pengamatan terhadap objek penelitian.²⁰

b. Wawancara Mendalam

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi verbal dengan tujuan untuk mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dan untuk mengumpulkan data tanpa melakukan tes adalah melalui wawancara. Sesuai tidaknya data yang diinginkan oleh sebuah penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mendorong keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.¹⁵

Wawancara Mendalam

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi verbal dengan tujuan untuk mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dan untuk mengumpulkan data tanpa melakukan tes adalah melalui wawancara. Sesuai tidaknya data yang diinginkan oleh sebuah penelitian. Karena padahakekatnya wawancara merupakan kegiatan perolehan informasi, maka kemahiran pewawancara untuk menggali informasi dari responden menjadi penting.²¹

Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data atau bisa dikatakan sebagai uji kredibilitas data hasil penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan beberapa cara yakni:²²

- Perpanjangan Pengamatan
- Meningkatkan Ketekunan
- Triangulasi

Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrumen juga harus divalidasi seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan. Peneliti kualitatif sebagai *human instrumen*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informasi sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.²³

Teknik Analisis Data

Analisis kualitatif diartikan sebagai usaha analisis berdasarkan kata-kata yang disusun dalam bentuk teks yang diperluas, untuk menjelaskan beberapa pertanyaan yang telah

²⁰ Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Bekasi: Gramata Publishing, 2013), 93.

²¹ M. Subana dan Sudrajat, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah* (Bandung: Pustaka Setia, 2005), 142.

²² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), 270-276.

²³ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 222.

dirumuskan.²⁴ Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen resmi dan sebagainya yang ada pada Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon, langkah berikutnya adalah mengadakan reduksi data yang dilakukan dengan jalan membuat abstraksi.

Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses dan pertanyaan-pertanyaan yang perlu dijaga sehingga tetap berada didalamnya langkah selanjutnya adalah menyusunnya dengan satuan-satuan. Satuan-satuan itu kemudian dikategorisasikan pada langkah berikutnya. Tahap akhir dari analisis data ini adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data.²⁵

a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.²⁶

b. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagian, hubungan antara kategori dan sejenisnya. Dalam hal ini yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.

c. Verifikasi (Penarikan Kesimpulan)

Kesimpulan yang dikembangkan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti

kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.²²

PEMBAHASAN DAN KESIMPULAN

Strategi yang Digunakan pada Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam Mengelola Pembiayaan Mudharabah

Dalam kegiatan usahanya, suatu bank tentu mempunyai tujuan-tujuan yang ingin dicapai dari pendirian bank tersebut. Dan dalam prakteknya, tidak semua badan usaha/bank yang didirikan memperoleh keuntungan seperti yang diharapkan, bahkan tidak sedikit badan usaha yang mati sebelum berkembang akibat terus menerus menderita kerugian. Agar suatu badan usaha/bank tidak menderita kerugian dan memperoleh keuntungan seperti yang diharapkan, maka bank tersebut harus mengelolanya secara profesional.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Anne Herlina (Relation Manajer) dijelaskan bahwa salah satu strategi yang digunakan pada Bank Danamon Syariah dalam mengelola pembiayaan adalah strategi dalam pembiayaan marketing keluar/promosi keluar, dan mengetahui target mana saja yang bisa dibiayai serta mengetahui potensi perusahaan yang harus dibiayai dengan memberikan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah yang merepakan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.

1. Perencanaan Target Market

Perencanaan target market merupakan proses identifikasi terhadap bidang usaha/individu yang potensial, sekaligus merupakan penentuan prioritas dan strategi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bisnis unit dengan kebijakan umum yang telah ditentukan direksi. Pemasaran yaitu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi.

²⁴ Ali Abdullah, *Metodologi Penelitian dan Penulisan Karya Ilmiah* (Stain Cirebon Press, 2007),5

²⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004),190

²⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, 431.

2. Investigasi dan Pengumpulan Data

Investigasi adalah pengumpulan data yang berkaitan dengan nasabah dan usaha nasabah, pemeriksaan atas kebenaran data dan penyusunan laporan.³

Hal-hal yang harus diperhatikan pada saat melakukan Investigasi adalah sbb:

- a) Investigasi harus meliputi semua informasi mengenai nasabah (dan usahanya) yang diperlukan sebagai dasar pembuatan Nota Analisis Pembiayaan.
- b) Telah dilakukan pengecekan bahwa nasabah tidak masuk dalam daftar *black-list* BI atau nasabah yang ditolak dicabang Bank Danamon Syariah lainnya.
- c) Memastikan bahwa data-data yang ada pada bank telah sesuai dengan yang aslinya.
- d) Membuat *appointment* terlebih dahulu dengan nasabah, kecuali bila kunjungan tersebut merupakan investigasi tersembunyi yang tidak harus diketahui nasabah.
- e) Mempelajari lokasi yang akan dituju dengan baik dan pastikan bahwa jalan yang akan dilalui merupakan jarak terpendek.
- f) Menyiapkan daftar pertanyaan khususnya yang berkaitan dengan *past performant* maupun aktifitas usaha nasabah.
- g) Meminta tanda tangan nasabah pada lembar form investigasi, sebagai bukti bahwa telah dilakukan peninjauan lapangan pada tanggal yang tertera pada laporan tersebut.

Data yang diperlukan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan. Data yang diperlukan antara lain:²⁷

- 1) Calon nasabah adalah perorangan
 - a) Legalitas usaha

- b) Kartu Identitas calon nasabah dan istri (KTP/Pasport)
 - c) Kartu Keluarga dan Surat nikah
 - d) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - e) Past performance 1 tahun terakhir
 - f) Bisnis plan
 - g) Data obyek pembiayaan
 - h) Data jaminan

2) Calon nasabah adalah badan hukum

- a) Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
 - b) Legaitas usaha
 - c) Identitas pengurus
 - d) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - e) Past performance 1 tahun terakhir
 - f) Bisnis plan
 - g) Data obyek pembiayaan
 - h) Data jaminan

3. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan tertuju untuk memperoleh suatu keyakinan atas kemampuan dan kemauan nasabah dalam memenuhi kewajibannya kepada bank secara tertib dan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syariah.

Analisis pembiayaan dibuat dengan memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat sehingga kemungkinan timbulnya resiko dapat diantisipasi. Analisis pembiayaan disajikan dalam bentuk Nota Analisis Pembiayaan (NAP) yang dibuat secara tertulis, lengkap, akurat dan obyektif.²⁸

Adapun analisis pembiayaan untuk pembiayaan produktif dapat dilakukan dengan cara:

- a) Analisa tujuan permohonan/permasalahan yang ada.
- b) Penggalan informasi nasabah (informasi umum, fasilitas pembiayaan Bank Danamon Syariah/bank lainnya)

²⁷ Sunarto Zulkifli, Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah, 140.

²⁸ Lembaga Bank Danamon Syariah, Profil Bank Danamon

- c) Analisis aspek 5 C (*character, capacity, capital, condition, collecteral*) dan 7 P (*party, personality, purpose, prospect, payment, profitability, protection*)
- d) Analisis resiko dan mitigasi.
- e) Menghitung kewajiban besarnya pembiayaan.
- f) Membuat pola pembiayaan, menetapkan nisbah bagi hasil/menetapkan margin.
- g) Membuat kesimpulan dan rekomendasi termasuk menetapkan syarat-syarat pembiayaan.
- h) Mengisi formulir keputusan komite pembiayaan.

4. Persetujuan dan Pencairan Pembiayaan

Persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan,⁶ Persetujuan pembiayaan harus didasarkan atas hasil analisis secara menyeluruh, dengan mempertimbangkan semua faktor resiko yang akan ditanggung dengan ekspektasi hasil yang akan diperoleh dari rencana pembiayaan. pembiayaan diputuskan oleh komite pembiayaan sesuai dengan kewenangan.

5. Monitoring Pembiayaan

Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Tindakan penyelamatan awal adalah dengan langsung “turun” lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan nasabah, untuk kemudian memberikan *advis* untuk penyelesaian masalah.

Dari uraian diatas, monitoring ditujukan untuk pengawasan dalam pengelolaan pembiayaan sampai dengan pembiayaan dilunasi oleh nasabah.

Efektivitas Peran Manajer dan Tanggungjawabnya dalam Mengelola Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon

Peran manajer pada Bank Danamon Syariah adalah mengelola cabang Bank Danamon Syariah yang bisa diterima oleh komunitas sekitar dengan tercapai target secara *funding* dan *lending*, serta menjalankan fungsi-fungsi manajer. Berikut Efektivitas peran manajer dan tanggung jawabnya dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* pada Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon sebagai berikut:

- a. Mengawasi kegiatan pembiayaan
Pengawasan yang dilakukan manajer terhadap kegiatan pembiayaan yaitu pengawasan dari proses pengajuan pembiayaan seperti menilai kelayakan koperasi dari berkas-berkas permohonan pembiayaan dan jaminan sampai pengawasan pembayaran angsuran.
- b. Mengetahui informasi mengenai kelayakan seseorang/perusahaan dalam menerima pembiayaan. Cara mendapatkan informasi mengenai kelayakan perusahaan dalam menerima pembiayaan yaitu melalui:
 - 1. Akta pendirian (minimal telah berjalan 2 tahun)
 - 2. *BI Checking* (memastikan calon nasabah bukan merupakan debitur bermasalah pada bank lain)
 - 3. *Trade Checking* (memastikan bahwa calon nasabah telah mempunyai hubungan yang baik dan selalu dapat memenuhi kewajiannya)
 - 4. *Market Checking* (memastikan bahwa usaha yang dilaksanakan calon nasabah tergolong sektor ekonomi yang mempunyai rating menarik untuk dibiayai)
- c. Menilai kelayakan seseorang dalam menerima pembiayaan
Penilaian yang dilakukan Bank Danamon Syariah dalam menilai kelayakan seseorang/perusahaan dalam menerima pembiayaan yaitu dalam pembiayaan *mudharabah* di Bank Danamon Syariah berbentuk Koperasi Karyawan (*kopkar*) dengan penilaian sebagai berikut:

- a) Koperasi telah berdiri selama lebih dari dua tahun
 - b) Koperasi mempunyai laba yang bagus yang sesuai dengan standar yang telah ditentukan bank dan aman syariah.
 - c) Kesehatan perusahaan yang stabil
 - d) Mempunyai aset yang cukup
 - e) Kejelasan anggota koperasi
- d. Melakukan langkah-langkah dalam rangka pengamanan terhadap kegiatan pembiayaan. Langkah-langkah yang dilakukan manajer dalam rangka pengamanan terhadap kegiatan pembiayaan yaitu:
- a) Menyusun rencana pembiayaan yang matang dan terarah sesuai dengan kemampuan dan dapat dilaksanakan dengan baik
 - b) Melakukan pengendalian mendalam atas pembiayaan yang diajukan kreditur/perusahaan layak atau tidak untuk dibiayai
 - c) Memastikan kreditur / perusahaan tidak mempunyai kredit macet di bank lain
 - d) Melakukan pengendalian jaminan layak atau tidak
 - e) Melakukan administrasi secara rapi dan baik sehingga memudahkan melakukan pengawasan atas jalannya pembiayaan.¹⁰

Kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam Pengelolaan Pembiayaan Mudharabah dan Cara Menghadapi Kendala tersebut

Dalam kegiatan usahanya, suatu bank tentunya mempunyai tujuan dan harapan bahwa sistem ekonomi Islam dapat diwujudkan melalui produk dan jasa secara cepat, efektif, dan efisien. Hal ini sangat penting agar perbankan syariah mampu menjadi bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkannya pada bunga yang memberatkan debitur. Salah satu bentuk jasa dan pelayanan tersebut adalah memberikan pembiayaan kepada *defisit unit* (kekurangan dana).

Namun dalam praktiknya, proses pemberian pembiayaan yang dilakukan tersebut belum tentu sepenuhnya seperti yang diharapkan, disebabkan karena berbagai kendala, secara *eksternal* kendala-kendala yang dihadapi Bank Danamon Syariah dalam mengelola pembiayaan yaitu persaingan antar bank, setiap bank mempunyai ketentuan/standarisasi yang berbeda dalam memberikan pembiayaan baik secara prosedur maupun fasilitas yang diberikan.¹² Kondisi dilematis dan tarik-menarik bisa saja terjadi antar bank dan calon debitur, khususnya dalam hal ketentuan pemberian pembiayaan. Bank Danamon Syariah memberikan pembiayaan *mudharabah* berupa pembiayaan koperasi karyawan (kopkar) dengan menawarkan pembiayaan kepada koperasi-koperasi khususnya koperasi BUMN sehingga tidak mudah bagi Bank Danamon Syariah dalam menyakinkan calon debitur/koperasi karena banyak juga dari lembaga keuangan atau perbankan lainnya yang menawarkan pembiayaan kepada koperasi-koperasi tersebut. Sedangkan secara *internal* tidak ada kendala yang dihadapi oleh Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* dikarenakan pembiayaan *mudharabah* yang berbentuk koperasi karyawan (kopkar) baru berjalan satu tahun.

Sebelum kredit diluncurkan bank terlebih dulu menilai kelayakan kredit yang diajukan, dengan tujuan agar bank yakin bahwa kredit/pinjaman yang diberikan benar-benar aman. Penilaian kelayakan kredit ini mencakup, latar belakang masalah atau perusahaan, Prospek Usaha, Jaminan yang diberikan dan lain-lain. Sistem keuangan dan perbankan moderen telah berusaha memenuhi kebutuhan manusia untuk mendanai kegiatannya, bukan dengan dananya sendiri, melainkan dengan dana orang lain, baik dengan menggunakan prinsip penyertaan dalam rangka pemenuhan permodalan (*equity financing*) maupun dengan prinsip pinjaman dalam rangka pemenuhan kebutuhan pembiayaan (*debt financing*).

Islam mempunyai hukum sendiri untuk memenuhi kebutuhan tersebut, yaitu melalui akad-akad bagi hasil (*profit and loss sharing*), sebagai metode pemenuhan kebutuhan permodalan (*equity financing*), dan akad-akad jual-beli (*al- bai'*) untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan (*dedt financing*). Bank Islam tidak menggunakan metode pinjam-meminjam uang dalam rangka kegiatan komersil, karena setiap pinjam-meminjam uang yang dilakukan dengan persyaratan atau janji pemberian imbalan adalah termasuk riba.

Banyaknya kekurangan dan kendala yang dihadapi bank syariah, maka banyak pula tantangan yang harus dihadapi untuk menjadikan perbankan syariah menjadi lebih baik. Adapun beberapa tantangan dan solusi untuk perbankan syariah, yaitu:

1. Potensi pasar perbankan syariah perlu lebih dikembangkan, dengan meningkatkan orientasi syariah, pelayanan dan profesionalisme, tata kelola, ciri khas syariah dan peningkatan anggaran sosialisasi akan produk-produk perbankan syariah.
2. Sumber daya insani, yaitu perlu adanya peningkatan dalam sumber daya manusia yang lebih kompeten dan profesional, mengembangkan carier path yang terarah, menerapkan *Islamic Banking Culture* dan prinsip syariah (transparan, keadilan, dan kesetaraan), disiplin pasar berupa sidiq, tabligh, amanah dan fatonah.
3. *Syariah Compliance*, yaitu meningkatkan pengetahuan syariah bagi karyawan sehingga peluang terjadinya pelanggaran syariah berkurang. Selain itu menciptakan tawaran-tawaran produk dan layanan yang kreatif dan inovatif, namun tetap patuh pada aspek syariah.¹⁴
4. Memaksimalkan sosialisasi perbankan syariah di masyarakat. Dengan masyarakat sudah memiliki pengetahuan serta pemahaman yang baik mengenai perbankan syariah dan ekonomi Indonesia, maka masyarakat tidak perlu ragu terhadap kinerja perbankan syariah.

Sehingga, *market share* bank syariah akan lebih meningkat.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, dan berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian di Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon, Strategi yang digunakan khususnya dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* cukup efektif dan efisien, yaitu terlihat dari target market yang terencana dengan baik dan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.
2. Peran dan tanggungjawab manajer dalam mengelola pembiayaan cukup efektif, terlihat dari bisa diterimanya Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon oleh komunitas sekitar dan tercapainya target baik secara funding dan lending yang telah mencapai 236 nasabah pembiayaan, dan pembiayaan *mudharabah* (kopkar) baru berjalan satu tahun dan hanya satu yang baru dicairkan yaitu koperasi danamon.
3. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Danamon Syariah Cabang Cirebon dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* diantaranya yaitu secara *eksternal* berupa persaingan antar bank, kurang tersedianya SDM secara kompeten dan profesional, rendahnya pengetahuan dan kesalahpahaman masyarakat mengenai perbankan syariah. Sedangkan secara *internal* tidak ada kendala yang dihadapi dikarenakan pembiayaan *mudharabah* yang berbentuk koperasi karyawan baru berjalan satu tahun. Cara menghadapi kendala tersebut Bank Danamon Syariah selalu berinovasi dalam menciptakan tawaran-tawaran produk, memaksimalkan sosialisasi kepada calon-calon nasabah pembiayaan serta memberikan pelayanan secara profesional.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, Abdul Yusuf. *The Holy Qur'an*. Malaysia: Saba Islamic Media, 2000.
Anton, Hendri. *Penggemar Ekonomi Mikro Islam*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Wacana Ulamah dan Cendekiawan*. Jakarta: Tazkia Institute, 1999.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institut, 2000.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani, 2001.

Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabeta, 2002.
Aziz, Abdul. *Manajemen Investasi Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2010.

Az- Zuhaili, Wahab. *Fiqh Islam Wa-Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani, 2011.
Chaihoun, James F dan Joan Rooss Acocella. *Self- Concept*. Semarang: IKIP Semarang Press, 1995.

Dewan Sariah Nasional MUI- Bank Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasiona MUI*. Jakarta: CV. Gaung Persada, 2006.

Frank P, Johnson and Richard D Johnson, *Commerical Bank Management* (New York: The Dryden Press, 1985), 331

Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung. *Manajemen Syariah dalam Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2003.

Shihab, M Quraish. *Tafsir Al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.

Siagian, Sondang P. *Fungsi-fungsi Manajerial*. Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
Sinungan, Muchdarsyah. *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*. Jakarta: Bina Aksara, 1983.

Stoner, James dan Charles Wankel. *Perencana & pengambilan keputusan dalam manajemen*. Jakarta: Rineka cipta, 1993.

Subana, M dan Sudrajat. *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Pustaka Setia, 2005.

Suhendi, Hendi. *BMT&Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004.

Shaharuddin, A., 2010. Masalah-Mafsadah Approach in Assessing the Shari'ah Compliance of Islamic Banking Products, *International Journal of Business and Social Science* 1(1), 129 -136.

Sulhan, M dkk. *Manajemen Bank*. Malang: UIN Malng Press, 2008.

Tanjung, Hendri dan Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Bekasi: Gramata Publishing, 2013.

Undang-undang Perbankan No.10 Tahun 1998. Jakarta: Sinar Grafika, 2001.
Wursanto, IG. *Dasar-dasar Manajemen Umum*. Jakarta: Pustaka Dian, 1986.
Swastha, B dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2005.

Yusuf, Ayus Ahmad dan Abdul Aziz. *Manajemen operasional Bank Syariah*. Cirebon: STAIN Press, 2009.